



Рис.1 Информационно-технологическая модель тендерных процессов

Тендерная основа заключения сделок: потенциал развития в переходной экономике

Грабауров В.А., Делендик Е.В., Скок Е.

Белорусский государственный экономический университет

Огромное число предприятий Республики Беларусь сегодня сталкиваются с невероятными трудностями в условиях переходной экономики. В таком положении организации просто вынуждены действовать активно, перенимая опыт делопроизводства у зарубежных компаний и предприятий. Серьезным барьером на пути преодоления сложившихся экономических обстоятельств являются, прежде всего, налаживание новых и возобновление прежних контактов с партнерами. Особенно это важно для стратегически перспективных отраслей народного хозяйства республики.

В связи с этим, новые и смелые решения в сфере управления предприятием должны стать проводником в рыночную систему целого государства. Среди таких решений можно выделить тендерную форму сотрудничества между партнерами. В основе тендерной системы заложен механизм конкурсных торгов. Своего рода это конкурсное сопоставление предложений на предварительно сформулированную заявку.

В то время, когда слабые предприятия берегут каждую копейку, особенно актуальным становится использование в своей практике договоров, заключенных на базе тендера. В республике такая стратегия уверенно поддерживается правительством и прочими административными структурами. Это подкрепляется рядом законодательных актов, одним из которых является постановление Совета Министров РБ от 19 мая 2003 года № 652 «О некоторых вопросах осуществления закупок товаров, работ и услуг».

При этом высшему руководству предприятия сегодня предлагаются несколько форм проведения тендеров: в первую очередь, это «бумажные» и электронные. Главной особенностью договоров в электронном тендере является их полная реализация в среде Интернет, а не только при наличии элементарных информационных технологий. В основе же «бумажных» тендеров заложен

традиционный способ документооборота между участниками. В нашей республике на данный момент реализованы пока только информационные системы проведения тендеров, такие как icetrade.by, etp2000, поэтому нашим производственным структурам в таком положении есть к чему стремиться.

Сегодня, когда 21 век требует качественно новых решений, гибких условий и твердой уверенности от руководителей организаций, использование именно систем электронных торгов представляется все более и более перспективным. Преимуществом здесь выступает не только популярность информационных технологий и их экспансия над всеми сферами жизнедеятельности, но и выгода, которую получает каждый из участников торгов. Сегодня, как никогда раньше, вступает в свои права принцип «Время – деньги». Менеджеры подсчитывают эффективность, разграничивают затраты и прибыль, и всегда приходят к мнению о необходимости совершения управленческих решений своевременно и соответственно обстоятельствам.

Международная практика свидетельствует о реализации однотипных условий проведения торгов на тендерной основе во многих странах мира. Поэтому принципы электронных систем едины и непоколебимы для участников тендеров.

Как правило, основным назначением системы является информационно-аналитическое обеспечение работы тендерных комиссий при проведении тендеров, а также ведение информационной базы данных по тендерным предложениям и результатам работы комиссий по текущим и ранее проведенным тендерам. В отличие от классической схемы, участниками выступают три стороны: заказчики, поставщики и организатор тендера. Заказчики инициируют, открывают и закрывают тендеры (конкурсы), поставщики – участвуют в них, предлагая свои товары и услуги. Одни хотят что-то купить, другие продать. Заказчики заявляют о своих намерениях, т.е. выставляют свои заявки и таким образом открывают тендер. Организатор задействован с целью создания условий реализации задуманных мероприятий. На своих плечах он несет огромную ответственность и гарантии по соблюдению условий тендера.

В наше время электронные системы торгов предлагают отличные условия заключения деловых сделок, среди них такие как:

- упрощение процедуры и сокращение сроков проведения подготовительных этапов тендеров;
- введение обязательной экспертизы предложений поставщиков группой уполномоченных экспертов;
- создание прозрачной конкурентной среды для поставщиков работ, услуг, материалов и оборудования;
- создание одинаково комфортных условий участия в онлайн-тендерах для международных партнёров;
- обеспечение расширения круга партнёров-поставщиков работ, услуг, материалов и оборудования для госпредприятий;

➤ создание «растянутого во времени» режима проведения онлайн-торгов для обеспечения максимально комфортных условий для подготовки предложений поставщиками.

Вместе с тем, существуют особые правила работы электронной системы конкурсных торгов, которые создают законные основания для участия. В качестве примера можно использовать следующие пункты правил:

1. основанием для приглашения к участию в торгах является регистрация фирмы-поставщика в системе;
2. все данные о поставщиках являются конфиденциальными;
3. все данные о предложениях поставщиков являются конфиденциальными;
4. все поданные предложения до момента окончания торгов – анонимны;
5. при рассмотрении предложений конкурсная комиссия электронных торгов руководствуется всей информацией, включая данные о поставщике, его сертификатах и аккредитации и комментарии поставщиков и экспертов к товарным позициям;
6. при отказе от предложения фирмой-победителем право на заключение договора передается поставщику занявшему последующее место;
7. при отказе в приёме предложения от поставщика ему обязательно приводится аргументированный ответ эксперта или члена конкурсной комиссии электронных торгов и т.д.

Во всем мире уровень «электронизации» систем закупок и проведения тендеров дифференцируем по степени развитости стран. Он может содержать только публикацию приглашений к участию в торгах либо занимать весь цикл торгов – от подачи предложения до подписания контракта.

Согласно данным, обнародованным компанией Гартнер Групп (Gartner Group), к 2004 году оборот электронной торговли превысит \$7 трлн. Однако пока он уверенно распределяется между самыми активными участниками бизнеса в Интернет: США, Германией, Францией, Бельгией, Австрией Австралией и проч.

В Австрии, например, распространение информации о проводимых в стране тендерах относится к компетенции Федеральной палаты экономики Австрии. Электронные базы многих европейских государств размещены в Интернете по адресам <http://www.tradebusiness.com> и <http://www.tenders.com>. Они включают в себя также данные европейской базы данных («Tenders Electronic Daily», TED), данные о тендерах Мирового банка и службы подрядов немецкой промышленности («Auftragsdienst der Deutschen Industrie»).

В Бельгии для подобных целей задействован сайт, на котором официально публикуется около 700 тендеров в неделю. Подписка на услуги сайта позволяет получить доступ к официальным источникам информации в режиме он-лайн через Интернет или офф-лайн через электронную почту или факс сразу же после официальной публикации тендера. Кроме этого, существует Бюллетень тендеров («Bulletin des Adjudications»), содержащий информацию о тендерах министерств и ведомств федерального уровня, властей регионов и коммун

В Германии можно отметить наличие тендерной платформы «Tenders Direct», банк данных которой включает более 30 тысяч постоянно обновляемых и дополняемых конкурсных и тендерных объявлений правительственных организаций, ведомств и снабженческих предприятий Германии и Евросоюза.

Также популярными в международной практике являются следующие электронные тендерные системы и сайты:

- <http://www.tenders.net.au> – конкурсные торги организаций из Австралии и Новой Зеландии;
- <https://www.ets.com.hk> – Электронная тендерная система Гон Конго (Китай);
- <http://www.tenders.sa.gov.au> – сайт государственных закупок Южной Австралии;
- <http://www.dailytenders.co.za> – ежедневная тендерная система стран африканского региона;
- <http://www.tenderscanada.com> – электронная тендерная система организаций из Канады;
- <http://www.tendersinfo.com> – международный сайт информации о проведении тендеров в мире.

В отношении предприятий Беларуси можно отметить, что в январе-марте 2004 года, по данным Министерства статистики и анализа, было проведено 30123 процедуры закупок (соответственно в 1 кв. 2003 г. - 820) с участием 34139 претендентов. Среди них 33603 (98,4%) отечественных поставщика и 536 (1,6%) зарубежных. Это говорит о высоком уровне спроса на проведение конкурсных торгов и глубоком потенциале развития именно электронных тендерных систем, в том числе и с целью сокращения расходов по проведению тендеров и государственных закупок.

Для того, чтобы Республика Беларусь могла участвовать не только в распределении информационного пространства, но и в дележе доходов, получаемых за счет его использования, необходимо упорное стремление достигнуть высокой «электронизации» нынешних предприятий, а также фактическая реорганизация их деятельности с точки зрения эффективности, подкрепленная серьезной законодательной базой.

Информационная технология деятельности тендерного комитета, как этап создания системы электронных торгов

Ивличев В.П., Ходзинский А.Н., Яременко С.А.

Принципиальные проблемы создания и полномасштабного использования систем электронных торгов по государственным закупкам (СЭГЗ) в настоящее время находятся в области нормативно-правовых и организационных вопросов, решение которых для многих стран СНГ можно ожидать в ближайшие годы.

Таким образом, уже в ближайшем будущем все специалисты, которые занимаются вопросами организации закупок за государственные средства, будут вынуждены работать в условиях СЭГЗ.